



Journée Nationale de l'IGT
1 novembre 2008

**Libre Echange pour les
Services des IGT :
Risques ou Opportunités ?**



Remerciements



Sondage



Présentation Karim Berrada





Situation actuelle



Démarrage des négociations

- **Objectif : Conclure les négociations avant 2010**
- **Négocier sur**
 - L'accès aux marchés (quotas)
 - Le traitement national (les préférences nationales)



Modes de fourniture des services

- **Mode 1 : FOURNITURE TRANSFRONTIÈRE :**
Le service franchit la frontière sans déplacement du fournisseur ou du client
(Ex : Call center, back office)
- **Mode 2 : CONSOMMATION À L'ÉTRANGER :**
Le consommateur franchit la frontière et achète des services dans un autre pays (Ex : Une société va à l'étranger pour demander les services d'un IGT)



Modes de fourniture des services (2)

- **Mode 3 : PRÉSENCE COMMERCIALE :**
Le fournisseur de services a une société ou une filiale installée dans le pays importateur (Ex : Un IGT européen s'installe au Maroc. Un IGT marocain ouvre une filiale d'une société européenne)
- **Mode 4 : MOUVEMENT DES PERSONNES PHYSIQUES :**
Séjour temporaire dans un pays de personnes étrangères en vue de fournir un service (Ex : Un IGT va mener une mission dans un pays étranger)




Liste Positive / Liste Négative

- **Approche de la liste positive – Europe**
Ce qui n'est pas mentionné n'est pas autorisé
- **Approche de la liste négative – USA**
Ce qui n'est pas mentionné est autorisé



Clause de la Nation la Plus Favorisée

- **Clause générale de la Nation la Plus Favorisée – les concessions données à tout partenaire doivent être automatiquement données à l'UE (Ex : accord avec les USA)**
- **Clause régionale de la Nation la Plus Favorisée – ce qui concédé à l'UE doit aussi être concédé aux autres pays méditerranéens partenaires de l'UE**
- **Corollaire : Tout ce qui est concédé à l'UE devra être concédé aux USA et éventuellement à l'OMC.**



**Pour savoir ce qu'il faut demander
ou refuser, il faut d'abord évaluer
ce qu'on peut gagner ou perdre**

- *J'espère que le débat portera en premier sur les opportunités et les risques apportés avec la libéralisation des services*
- *Ce n'est qu'après avoir répondu à la question « Quoi » qu'il faut passer à la question « Comment »*



Risques ?



Concurrence accrue au Maroc

- **Intervention de gros IGT étrangers avec plus de moyens techniques : Evaluation ?**
- **Implantation d'IGT étrangers qui veulent profiter du travail et du soleil : Evaluation ?**
- **Perte de grands marchés au Maroc : Evaluation ?**



Impossibilité de profiter de l'ouverture des marchés étrangers

- **à cause d'obstacles exogènes (reconnaissance des diplômes, demande d'autorisation, visas, etc.)**
- **à cause de facteurs endogènes (taille des IGT marocains, manque de ressources, formation à l'accès aux marchés étrangers, langue)**



Opportunités ?



Opportunités dans la « fourniture transfrontalière » des activités des IGT

- **Topographie** : Traitement des informations délocalisé après les mesures satellitaire ou sur terrain
- **Cartographie** : Traitement des photos aériennes et satellitaires puis génération de cartes
- **Téledétection** : Interprétation des images
- **Système d'informations géographiques** : Pas exclusif aux IGT mais opportunités quand même

Est-ce que la valeur potentielle de ces opportunités n'est pas TRES importante ?
Est-ce qu'elle n'est pas PLUS importante que la taille des marchés au Maroc ?



Opportunités pour la présence commerciale et le mouvement des personnes physiques

- **Technicité marocaine**
- **Coûts compétitifs**
- **Accords et partenariats**



Volonté du Maroc de développer les services à l'export

+

Les marchés européens sont sensibilisés à l'offre marocaine



Opportunités de développement maroco-marocaines

+

Consortiums à l'export



Mesures à obtenir de l'UE

- ***Reconnaissance des qualifications***
- ***Délivrance des visas***
- ***Autorisation d'exercer***
- ***Levée de l'exigence de nationalité***
- ***Réciprocité EFFECTIVE des mesures de libéralisation***
- ***Clauses de sauvegarde qui permettent de réagir rapidement en cas de dérapages***



Conclusion : Quelques règles à retenir

Thomas Friedman, *"The World is Flat"*



Règle N°1

- **Dans ce nouveau monde, tout ce qui peut être fait, sera fait – la question est de savoir si cela sera fait par vous ou à vous.**



Règle N°2

- **Conséquence de la Règle N°1. Parce que nous sommes dans un monde où tout ce qui peut être fait sera fait, la plus forte concurrence aujourd'hui est entre vous et votre propre imagination.**



Règle N°3

- **Les petits pourront agir comme les grands. Les petites entreprises pourront fortement se développer grâce à leur imagination mais surtout grâce à leur capacité à réaliser leurs idées. Pour cela, il faut être très rapide à exploiter tous les nouveaux outils informatiques de collaboration.**



Règle N°4

- **Les meilleures compagnies sont celles qui collaborent le plus. Dans ce nouveau monde, de plus en plus de travail se fait à travers la collaboration intra et inter-entreprises.**



Règle N°5

- **Les meilleures compagnies sous-traitent pour gagner. Elles sous-traitent parce que cela leur permet d'innover plus et plus rapidement, pour grandir, gagner des parts de marchés, et accéder à plus de compétences et de spécialistes.**



Règle N°6

- **Dans ce nouveau monde, quand on se sent écrasé, prenez une pelle et creusez-vous une niche. N'essayez pas de construire des murs.**



Merci pour votre attention.